

„Wir berücksichtigen das, was Investoren wollen“

Interview mit Dr. Michael Müller
zur neuen EYEMAXX-Wandelanleihe

Dr. Michael Müller
Vorstand EYEMAXX



Credit: EYEMAXX Real Estate AG

Die EYEMAXX Real Estate AG begibt erneut eine Wandelanleihe, dieses Mal als öffentliches Angebot sowohl für institutionelle Investoren als auch Privatanleger. Die Wandelanleihe hat ein Gesamtvolumen von 20,4 Millionen Euro und läuft lediglich 2 $\frac{3}{4}$ Jahre. Wir haben mit Dr. Michael Müller, dem CEO des Unternehmens, über die Emission des „Wandlers“ und die Ziele des Immobilien-Unternehmens gesprochen.

Anleihen Finder: Hallo Herr Müller, Sie bleiben Ihrer Strategie treu und emittieren erneut ein Wertpapier in einer vergleichsweise kleinen Tranche am Markt. Warum ist diese „kleinteilige Finanzierungs-Strategie“ genau die richtige für EYEMAXX?

„Wir möchten kein Geld horten“

Dr. Michael Müller: Wir möchten ja kein Geld „horten“, sondern wollen jeweils, wenn konkreter Bedarf für Projekte vorhanden ist, Mittel einwerben. Diese direkte Verbindung von Ansprache des Kapitalmarktes und Mittelverwendung kommt gut an und ist ganz im Sinne unserer Investoren. Ein

funktionierendes Cash Management gehört für uns zu einem funktionierenden Geschäftsmodell und bislang sind wir damit als Unternehmen gut gefahren.

Anleihen Finder: Wieso haben Sie sich dieses Mal für das Finanzierungsinstrument „Wandelanleihe“ und nicht für eine herkömmliche Anleihe entschieden?

Dr. Michael Müller: Perspektivisch ist eine Wandelanleihe für unsere Bilanzrelationen eine gute Sache. Für einen Wandler zahlen wir zudem signifikant niedrigere Zinsen als für eine klassische Anleihe. Die Zinsdifferenz beim jährlichen Kupon beläuft sich auf 250 bis 350 Basispunkte. Bei einem Anleihevolumen von bis zu 20,4 Mio. Euro macht das jedes Jahr bis zu 0,7 Mio. Euro Unterschied für EYEMAXX aus.

Zudem nehmen wir natürlich darauf auch Rücksicht, was Investoren wollen. Und da haben wir in den vergangenen Monaten vermehrt die Rückmeldung bekommen, dass Anleger vom Upside unseres Unternehmens profitieren möchten. Das lässt sich am Aktienkurs ablesen. ▶



Credit: EYEMAXX Real Estate AG

„Generalprobe war mehr als erfolgreich“

Anleihen Finder: Die Generalprobe im Dezember 2016 mit einem platzierten Volumen einer Wandelanleihe von 4,2 Millionen Euro war erfolgreich. Anders als beim vorherigen „Wandler“ können nun aber auch Privatanleger und bestehende Aktionäre partizipieren. Können Sie uns noch mehr Details der neuen Wandelanleihe verraten?

Dr. Michael Müller: Die – wie Sie es nennen – „Generalprobe“ war mehr als erfolgreich, die Nachfrage war gut und mit einem aktuellen Kurs von 112,60 Prozent hat sich der Wandler auch prächtig entwickelt. Die Rahmendaten bei der aktuellen Wandelanleihe sind denkbar einfach: Die Anleger bekommen einen sicheren, festen Zins von 4,5 Prozent pro Jahr. Die Auszahlung erfolgt dabei zweimal jährlich. Gleichzeitig können die Anleger an einer positiven Entwicklung unserer EYEMAXX-Aktie partizipieren. Denn die Anleihe kann zu einem Preis von 11,89 Euro in den Jahren 2018 und 2019 an jeweils zwei Wandlungsfenstern pro Jahr in EYEMAXX-Aktien getauscht werden.

Anleihen Finder: Wofür genau sollen die Emissionserlöse eingesetzt werden? Spielt die Rückzahlung der im November fälligen Unternehmensanleihe 2012/17 dabei ebenfalls schon eine Rolle? Falls nicht, wie soll diese refinanziert werden?

Dr. Michael Müller: Die Mittel aus der Wandelanleihe sollen für die Finanzierung von bereits gesicherten und neuen Projekten genutzt werden. Zudem wollen wir einen Teil der Mittel in die Modernisierung ausgewählter Bestandsimmobilien investieren. Es handelt sich damit um eine Mittelverwendung, die der weiteren Entwicklung unseres Unternehmens dient.

„Rückflüsse aus Projektverkäufen“

Die im November fällige Unternehmensanleihe werden wir natürlich pünktlich zurückzahlen und dafür haben wir auch bereits einen großen Teil auf einem Treuhandkonto liegen. Für den Restbetrag haben wir zahlreiche Möglichkeiten, vor allem die Rückflüsse aus bevorstehenden und sogar schon fixierten Projektverkäufen nach deren planmäßiger Fertigstellung.

Anleihen Finder: Wenn Sie schon Projektfinanzierungen ansprechen, wie sieht Ihre Projekt-Pipeline in 2017 und 2018 aus? Und mit welchen Mitteln wollen Sie diese generell vorfinanzieren?

„Projektpipeline von rund 400 Mio. Euro“

Dr. Michael Müller: Große Bedeutung hat für uns natürlich ►



Credit: EYEMAXX Real Estate AG

das Postquadrat in Mannheim, das bisher größte Projekt unserer Firmengeschichte mit einem Volumen von rund 170 Mio. Euro. Insgesamt summiert sich unsere konkrete Projektpipeline aktuell auf rund 400 Mio. Euro. Zu einem ganz erklecklichen Teil finanzieren wir diese Projekte natürlich ganz klassisch mit Bankdarlehen zu aktuell sehr attraktiven Zinsen. Dies wird durch andere Finanzierungsinstrumente und unseren Eigenkapitalanteil in den Projekten ergänzt.

Anleihen Finder: Warum ist die Finanzierung von (Immobilien-)Projekten auch bei nachgewiesenen erfolgreichen Unternehmen am Markt weiterhin kein einfaches Unterfangen?

Dr. Michael Müller: Die Kapitalgeber sind verständlicherweise vorsichtig, wollen sehen, dass Projekte genau geprüft, solide aufgesetzt und fristgerecht umgesetzt werden. Da haben wir uns in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten einen sehr guten Track Record aufgebaut, so dass wir erfreulicherweise einen guten Zugang zu Finanzierungen haben. Das unterscheidet uns vielleicht zusätzlich von vielen Wettbewerbern.

Anleihen Finder: Damit auch Immobilien-Laien einen besseren Einblick in ihr Geschäft bekommen: Welche Immobilien-Projekte konnten Sie im letzten Jahr erfolgreich umsetzen und welche Gewinn-Margen konnte EYEMAXX dabei erzielen?

Dr. Michael Müller: Wir haben im vergangenen Jahr zum Beispiel in unserem Geschäftsbereich Fachmarktzentren 4 fertige Objekte, jeweils zwei in Tschechien und in Polen, profitabel verkauft. Darüber hinaus konnten wir erneut Projekte – sowohl im Wohn- als auch im Pflegebereich – bereits vor Fertigstellung veräußern. Das Leipziger Projekt Thomasium, ein multifunktionales Gebäude mit einem Ärztezentrum auf 4 Etagen, darüber zwei Etagen Wohnungen, im Erdgeschoss Einzelhandel sowie ein angrenzendes großes Parkhaus wurde soeben fertiggestellt und an den Endkäufer übergeben. Ein Pflegeheim in Klein Lengden bei Göttingen mit angrenzenden 20 Wohneinheiten für betreutes Wohnen steht unmittelbar vor der Fertigstellung. Dazu kommt ein weiteres Pflegeheimprojekt mit angrenzenden betreuten Wohneinheiten im Rhein-Main-Gebiet sowie ein großes Wohnbauprojekt in Potsdam. Für alle diese Projekte haben wir bereits Verkaufsverträge mit Endinvestoren.

„Postquadrat in Mannheim“

Zusätzlich haben wir mit der Umsetzung von neuen großen Vorhaben gestartet, die sich allerdings über einen längeren Zeitraum erstrecken. Zu nennen wäre zum Beispiel das bereits angesprochene Postquadrat in Mannheim, bei dem wir bis 2019 Wohn- und Gewerbeimmobilien mit einer Bruttogeschossfläche von ca. 57.000 Quadratmetern errichten werden. ▶



Auch in Wien konnten wir mit einem großen Wohnprojekt beginnen, bei dem wir bis 2019 rund 130 Wohneinheiten bauen werden. Üblicherweise erzielen wir bei Wohnbauprojekten einen Return in Investment (ROI) von rund 15 Prozent, bei Pflegeheimen rund 10 Prozent und bei Gewerbeimmobilien 15 bis 20 Prozent, aber in Einzelfällen auch mehr.

Anleihen Finder: EYEMAXX hat aktuell vier Unternehmensanleihen am Markt. Wie sieht die Verschuldungssituation des Unternehmens in Gänze aus und wie soll sich diese in den kommenden Jahren entwickeln?

Dr. Michael Müller: Wir verfügen über eine grundsätzliche Bilanz. Unsere Eigenkapitalquote lag Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres bei 31,9 Prozent und damit beispielsweise fast 3,5 Prozentpunkte höher als zwei Jahre zuvor.

Mit dieser Balance zwischen Eigen- und Fremdkapital sind wir zufrieden. Unser Nettoverschuldungsgrad belief sich zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2016 auf 1,74 nach 2,05 ein Jahr zuvor. Dies natürlich durch das deutlich höhere Eigenkapital, das wir erzielt haben.

Anleihen Finder: Zuletzt notierten alle EYEMAXX-Bonds über pari. Sehen Sie das als logische Konsequenz des operativ erfolgreichen Geschäftsjahres 2016?

„Verlässlicher Akteur am Kapitalmarkt“

Dr. Michael Müller: Unsere Geschäftsentwicklung mit der entsprechenden Gewinndynamik war im abgelaufenen Jahr sehr erfreulich. Und wir sind für die Zukunft nicht minder optimistisch. Den Kursen unserer Anleihen dürfte zusätzlich zugutekommen, dass EYEMAXX sich als verlässlicher Akteur, der seine Ankündigungen einhält, am Kapitalmarkt etabliert hat.

Anleihen Finder: Bei unserem letzten Gespräch im Dezember 2016 auf der GBC Münchner Kapitalmarkt Konferenz sprachen Sie davon, dass EYEMAXX „auf dem richtigen Weg sei“. Wie haben Sie das gemeint und wo soll dieser Weg hin führen?

Dr. Michael Müller: Wir wollen mit größeren und vor allem profitablen Projekten in unseren Kernmärkten Deutschland und Österreich in den Bereichen Wohnen und Pflege erfolgreich sein und unsere sehr profitablen Entwicklungen von Gewerbeimmobilien in den östlichen Ländern Mitteleuropas fortsetzen. Auf diesem Weg schreiten wir konsequent voran, das lässt sich an unseren Zahlen ebenso wie an der Entwicklung unserer Projekte ablesen. Wir lassen uns dabei nicht beirren und verlieren unser Ziel nicht aus den Augen. Das ist gut für EYEMAXX und das ist gut und richtig für unsere Investoren – auf der Eigen- und Fremdkapitalseite.

Anleihen Finder: Dr. Müller, besten Dank für das Gespräch. ■